

Relacionamento com clientes

Uma relação saldável entre fornecedor e cliente não se limita a assinatura de um contrato, é mandatório que haja um comprometimento de ambas as partes de forma a tornar clara todas as expectativas, obrigações e direitos de cada parte.

Manter uma agenda regular para a apresentação de resultados, administração de expectativas e alinhamento de entendimentos é prática mandatória para uma relação que seja capaz de trazer benefícios tanto para o cliente quanto para o fornecedor.

Uma agenda clara é importante para a prestação de contas dos contratos atuais assim como alinhamento quanto às necessidades do cliente para negócios e estratégias no futuro.